



Proyecto de Innovación
Convocatoria 2016/2017

Nº de proyecto: 161

Título del proyecto:

**PROYECTO DE PRÁCTICAS EN SIMULACIÓN DE NEGOCIACIONES
INTERNACIONALES MULTILATERALES (SINIM)**

Nombre del responsable del proyecto: Rafael Bustos García de Castro

Centro: Universidad de Ciencias Políticas y Sociología

Departamento: Derecho Internacional Público y Relaciones Internacionales

Rama de conocimiento: CIENCIAS SOCIALES Y JURIDICAS

1. Objetivos propuestos en la presentación del proyecto

Objetivos generales

1.- Mejorar las capacidades docentes de los profesores que imparten asignaturas relacionadas con las Relaciones Internacionales y la Política Europea tanto de grado, máster, como seminarios de doctorado, a través de técnicas innovadoras en la impartición de prácticas.

2. El mejor aprendizaje práctico del alumnado vinculado a las disciplinas de Relaciones Internacionales y la Ciencia Política anteriormente citadas, con el objetivo de acercar las simulaciones del aula al funcionamiento real de las negociaciones multilaterales, con arreglo a los parámetros jurídico-políticos de las respectivas organizaciones internacionales.

3. La transferencia del conocimiento generado a los Modelos de Naciones Unidas, desarrollados en la Facultad.

Objetivos Específicos:

- 1.- Formación del profesorado en nuevas metodologías para el desarrollo de prácticas, conforme a la filosofía del Proceso de Bolonia.
- 2.- Generar conocimiento específico sobre técnicas, entornos y procedimientos de negociación multilateral.
- 3.- Mejorar la calidad de las prácticas sobre negociación internacional del alumnado involucrado en las distintas asignaturas vinculadas a la disciplina de relaciones internacionales
- 4.- Mejorar y fortalecer la relación interdisciplinar entre los docentes (profesorado, expertos y diplomáticos), el personal encargado de la Oficina de Doctorado y los estudiantes involucrados en las distintas experiencias de modelos de negociación de Naciones Unidas y la Unión Europea.
- 5.- Mejorar las habilidades y capacidades transversales de los alumnos.

Resultados esperados:

- 1.- Incremento de la dimensión práctica de la docencia en Relaciones Internacionales y Ciencia Política.
- 2.- Desarrollo de materiales de prácticas sobre simulación de negociaciones internacionales.
3. Desarrollo de simulaciones en cada una de las asignaturas de los profesores implicados en SINIM. Además, se planteará el desarrollo de una dinámica de negociación con los estudiantes de doctorado.
- 4.- Puesta a disposición de los alumnos de los materiales específicos generados a través de la plataforma MOODLE. Los materiales se seleccionarán en función de las dinámicas de cada asignatura.
- 5.- Disponibilidad de materiales de negociación internacional para todo el profesorado a través de una página web: grados en Ciencias Sociales: Relaciones Internacionales, Ciencia Política, Doble grados de Sociología-RRII, Derecho-Ciencias Políticas, así como de otras facultades y disciplinas involucradas con esta

técnica de negociación (CC Económicas y empresariales, CC de la Información, Historia, etc).

6.- Transferencia del conocimiento generado para su aplicación práctica en los modelos de Naciones Unidas desarrollados en la Facultad.

2. Objetivos alcanzados

El proyecto ha alcanzado los objetivos que nos planteamos. Para cubrir el objetivo de reforzar la dimensión práctica de nuestros estudios comenzamos realizando una encuesta para conocer las necesidades y demandas de nuestros alumnos. Constatamos su interés e implicación en el desarrollo de simulaciones de negociaciones internacionales en el aula.

Como una primera etapa el equipo del proyecto se propuso la elaboración de los materiales específicos necesarios para el desarrollo de este tipo de dinámicas prácticas por parte de los alumnos que estudian negociaciones internacionales. Para ello comenzamos identificando y elaborando una lista de bibliografía necesaria para nuestro proyecto, que adquirimos con los fondos del mismo y depositamos en la biblioteca de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociología. Después de ser analizada y estudiada, haber identificado en equipo los temas y haber procedido a un reparto de los mismos, hemos elaborado los materiales dirigidos al alumno necesarios para la realización de estas simulaciones en el aula.

Estos materiales, como se puede ver en el soporte informático, abarcan tres áreas y objetivos diferentes: la negociación internacional y la actitud del negociador, la naturaleza y características de las instituciones internacionales de referencia y la toma de decisiones y las subsecuentes dinámicas de negociación en cada una de ellas. El equipo ha celebrado varias reuniones relativas al planteamiento y desarrollo de estos materiales intercambiando puntos de vista, experiencias y buenas prácticas, con el objetivo del enriquecimiento mutuo y la consistencia de los enfoques y los materiales.

Todos los miembros del equipo hemos desarrollado distintas simulaciones de negociaciones internacionales en nuestras aulas, cada uno de nosotros adaptándolas al contenido de nuestras respectivas asignaturas de Grado y Master (Introducción a las Relaciones Internacionales, Organizaciones Internacionales, Estructura y Dinámica de la Sociedad Internacional, Sistema Comunitario Europeo, Sistema Político de la Unión Europea, Régimen Internacional del Medio Ambiente, Régimen internacional de los Derechos Humanos y de las Relaciones de Género, etc.). Estas dinámicas han perseguido una doble finalidad: testar los materiales que habíamos producido y recoger las impresiones de los alumnos relativas al aprendizaje producido y las competencias desarrolladas a través de las mismas.

Es preciso subrayar la positiva acogida por parte del alumnado a todas estas experiencias prácticas, su implicación y compromiso, que han sido una parte del éxito. Reconocen que este tipo de dinámica les aporta tres tipos de aprendizajes específicos, además de otras competencias transversales: el conocimiento detallado y aplicado de la propia institución internacional y sus modos de funcionamiento, la formulación de una

posición de negociación, su defensa y las dinámicas negociadoras, así como un conocimiento profundo del conflicto internacional sobre el que se esté produciendo la negociación.

Después del desarrollo de las prácticas correspondientes a cada uno de los dos semestres en fechas similares, el equipo de docentes del proyecto ha celebrado reuniones para intercambiar sus percepciones y experiencias. Con la aplicación práctica, las observaciones de los alumnos y la reflexión conjunta hemos corregido y completado nuestros materiales. Todos los dossiers e instrucciones que hemos elaborado para nuestras prácticas en el aula y que se refieren a instituciones internacionales diversas también han sido incluidos en los soportes informáticos y puestos al servicio de toda la comunidad educativa, a modo de ejemplo.

También hemos alcanzado el objetivo de colaborar e incorporar a nuestro proyecto al Modelo de Naciones Unidas que se desarrolla en la UCM. Para ello, los responsables de COMPIMUN, la asociación de estudiantes responsable, ha participado en todas nuestras reuniones del proyecto. Recibieron nuestra asesoría técnica para identificar temas e instituciones y preparar los materiales de la sesión de COMPIMUN 2016, celebrada en el mes de noviembre en el Centro Superior de Estudios de Gestión. Aún no pudimos poner a su disposición nuestros materiales ya que, por la fecha temprana de su celebración, aún estos no estaban completamente desarrollados. Sin embargo, los incluirán en su sesión de 2017. En el verano de 2017, además, hemos mantenido con ellos contactos con vistas a organizar los temas y dinámicas del COMPIMUN 2017. Además, es preciso mencionar que todos los docentes del proyecto hemos animado a participar a nuestros alumnos en las dinámicas extraescolares de los Modelos de Naciones Unidas y de la UE, que se celebran en Madrid, entendiendo que suponen una extensión de actividades formativas relevantes para nuestras asignaturas fuera del aula. En algunos casos, incluso, se les ha dado el correspondiente reconocimiento académico.

3. Metodología empleada en el proyecto

Para llevar a cabo el proyecto SINIM, el trabajo ha contado como coordinador general al profesor Rafael Bustos, con la misión principal de asegurar la coherencia, coordinación y complementariedad del trabajo de cada participante.

Del mismo modo se han llevado a cabo reuniones ordinarias para la planificación, seguimiento y finalización del trabajo. Reuniones (**ANEXO 1**) donde se han debatido y consensuado los contenidos del trabajo, así como el formato más adecuado para involucrar a los alumnos y garantizar el resultado de una guía eficaz para la simulación de las negociaciones internacionales que pueda estar a disposición de cualquier interesado dentro del entorno UCM.

En un principio se contaba para la coordinación en materia de gestión de las actividades del proyecto con M^a Jesús Blay, quien por desgracia falleció al principio de este verano y por lo tanto su trabajo ha sido asumido por el resto de participantes. De igual modo se solicitó la baja en el proyecto del profesor Álvaro Renedo al dejar éste de estar vinculado a la Universidad Complutense de Madrid, su parte fue asumida por el profesor Pedro

Rodríguez (modificación oficialmente solicitada y aceptada).

Así la participación final en el proyecto ha sido la siguiente: Profesora Xira Ruiz, encargada de los temas de negociación internacional de medio ambiente y cambio climático, la profesora Kattya Cascante, encargada de los temas de negociación internacional de cooperación internacional para el desarrollo y organismos multilaterales, el profesor Rafael Bustos, encargado de los temas de negociación internacional en seguridad organismos multilaterales; la profesora Ruth Ferrero y la profesora Mercedes Guinea, encargadas de los temas de negociación internacional en el entorno de la unión Europea y sus instituciones; y el profesor Pedro Rodríguez, encargado de abordar todos los temas más generales de la negociación internacional junto con Antonio González, alumno del grado de RRII y miembro de la Asociación UCMMUN, único alumno que ha colaborado directamente con los contenidos de la guía.

El proyecto se ha desarrollado a través del siguiente plan de trabajo:

FASE I: Revisión de las oportunidades reales que ofrecen las prácticas dentro del aula: demandas del alumnado y oferta del profesorado a través de una encuesta que se adjunta en **ANEXO 2**

FASE II: Revisión de materiales, compilación y adquisición de bibliografía, análisis y estudio de

la misma. Recolección y sistematización de experiencias exitosas anteriores que han permitido

realizar un banco de buenas prácticas.

FASE III: Redacción participativa de los materiales con el objetivo de elaborar una guía amplia

sobre recursos y modalidades de negociación.

FASE IV: Verificación de la utilidad de los materiales en simulaciones en las asignaturas pertenecientes al primer cuatrimestre, cuyos descriptores se adjuntan en la guía.

FASE V: Corrección de los materiales adecuándolos a la experiencia de las simulaciones piloto.

FASE VI: Inclusión de los materiales en la plataforma MOODLE (**ANEXO 3**)

FASE VII: Desarrollo de simulaciones en el segundo semestre y con los estudiantes de doctorado.

FASE VIII: Segunda verificación y corrección de materiales.

FASE IX: Publicación y puesta a disposición de la comunidad docente de los materiales definitivos a través de una página web a lo largo del segundo cuatrimestre.

Ver guía en **ANEXO 3**

La metodología, por tanto, ha sido participativa. Toda la información se ha recabado, ordenado y analizado con participación de todos los implicados, prestando especial atención a las necesidades de las asignaturas del profesorado del proyecto SINIM y a las experiencias de los expertos en negociaciones reales y estudiantes en técnicas de negociación internacional y modelos de simulaciones realizadas.

4. Recursos humanos

En el marco del Plan Bolonia, la facultad de CC. Políticas y Sociología está decidida y

comprometida con la mejora de la calidad docente en relación a las prácticas de cada asignatura. Por ello, consideramos que se debe extender el uso de las simulaciones, una técnica aún infrautilizada a pesar de su elevada demanda por parte del alumnado y de su efectividad para acercarlos a las negociaciones multilaterales reales y para el desarrollo de competencias transversales.

En esta línea el equipo de SINIM ha estado compuesto por:

- María Jesús Blay: Personal de Administración y Servicios en la Fac. CC. Políticas y Sociología, encargada de la Oficina de Doctorado de la facultad. Lamentablemente María Jesús Blay falleció al principio de este verano. Todos los integrantes sentimos su pérdida y estimamos su gran valía profesional.
- Rafael Bustos García de Castro: Doctor en RRII y profesor del Departamento DIP y RRII. Imparte las asignaturas Relaciones Exteriores de España y Organizaciones Internacionales.
- Katty Cascante: Experta en Cooperación para el Desarrollo. Profesora del Departamento DIP y RRII. Imparte la asignatura Historia de las RRII del s. XX.
- Ruth Ferrero Turrión: Profesora del Departamento de CC. Política y de la Administración II. Imparte la asignatura Sistema Político de la Unión Europea y Relaciones Políticas en el Mediterráneo en el Máster en La Unión Europea y el Mediterráneo.
- Mercedes Guinea Llorente: Doctora en RRII y profesora del Departamento DIP y RRII y Módulo Europeo Jean Monnet. Imparte las asignaturas Sistema Comunitario Europeo, Relaciones Exteriores de la Unión Europea y Régimen Internacional de los DDHH y las relaciones de género
- Pedro Rodríguez, profesor asociado en el Departamento de DIP y RRII de las asignaturas Introducción a las Relaciones y estructura y dinámica de la Sociedad Internacional
- Xira Ruiz Campillo: Doctora en RRII y profesora asociada del Departamento DIP y RRII. Imparte las asignaturas Régimen Internacional del Medioambiente e Introducción a las RRII.
- Lucía Fernanda Pantigoso Vargas: Alumna del grado de RRII y miembro de la Asociación UCMMUN.
- Andrea Urizarbarrena Fernández: Alumna del grado de RRII y miembro de la Asociación UCMMUN.
- Diana María Lica: Alumna del grado de RRII y miembro de la Asociación UCMMUN.
- Francisco Javier Manjavacas Méndez: Alumno del grado de Ciencias Políticas.
- María Teresa Martínez González: Alumna de postgrado en la Facultad de Ciencias Políticas y Sociología.
- Antonio González, alumno del grado de RRII y miembro de la Asociación UCMMUN

5. Desarrollo de las actividades

De acuerdo al calendario previsto, se han celebrado una serie de reuniones, algunas formales en salas acondicionadas y otras informales (comidas, etc.) que se recogen en

el ANEXO I. Estas reuniones entre alumnos y profesores han permitido hacer un seguimiento del modelo de Naciones Unidas que lleva a cabo la asociación UCMMUN así como ayudar a prepararlo, cediendo espacios universitarios y facilitando la conformación de los distintos paneles. El evento tuvo lugar durante el mes de noviembre de 2016, en las instalaciones del Centro de Estudios de Gestión (Somosaguas). Por otra parte, la participación del alumnado ha servido para hacer útiles comentarios con el fin de mejorar y hacer más realistas las simulaciones en clase, con observaciones prácticas sobre cómo conducir los debates o plantear las cuestiones.

En 2016 se realizó un pago para la adquisición de material inventariable con arreglo al presupuesto del proyecto (se adjunta listado en ANEXO 4). Como es habitual, esta compra se hizo a través de la librería de la Facultad (Escolar y Mayo) y de la Biblioteca. En ningún caso, se ha consumido el total del presupuesto concedido, por lo que se devuelve automáticamente al presupuesto general de la UCM. Los libros han circulado entre profesores y alumnos y al término del proyecto serán entregados a la biblioteca de la Facultad.

Una vez realizada la encuesta entre los alumnos y analizados sus datos por parte de todos los integrantes del equipo, pasamos a diseñar los distintos materiales de prácticas, apoyándonos en los libros y documentación que habíamos recopilado previamente.

En las reuniones consensuamos la estructura que tendrían estos materiales de simulación de las negociaciones internacionales, de forma que fuera a la vez coherente, fácil de consultar y publicable. Para ello, el equipo activó una página web en MOODLE que permitiera la gestión online de los archivos y contenidos, de forma que fuera visualizable por todos los miembros.

Los materiales, tal y como se preveía en el proyecto, han sido testados en clase con los alumnos, una parte de los cuales ya conocían el proyecto pues habían contestado las encuestas a través de una plataforma online (Monkey Survey). Las aportaciones de estos alumnos, así como sus observaciones, ha permitido hacer cambios y mejoras en el contenido de las simulaciones.

Por último, se ha realizado un trabajo de edición y puesta a punto de los textos durante el verano, de manera que se pulieran los errores y se aclararan los pasajes que no estuvieran claros o se prestaran a confusión. El material así editado tiene ya un pre-formato homogéneo y publicable, por lo que en los próximos meses trataremos de encontrar una editorial para su eventual difusión en papel y online.

En las reuniones finales del proyecto se ha reflexionado sobre las maneras de darle continuidad (segunda parte, cursos de formación continua, publicación, etc.).

6. Anexos

- 1) Listado de reuniones mantenidas con fecha y temas tratados
- 2) Encuesta de Monkey Survey y resultados

- 3) Pantallazo de la página web de MOODLE donde se alojan los contenidos
- 4) Listado de libros adquiridos para el proyecto

ANEXO I. REUNIONES DEL EQUIPO SINIM

11 de octubre 2016

6 de marzo de 2017

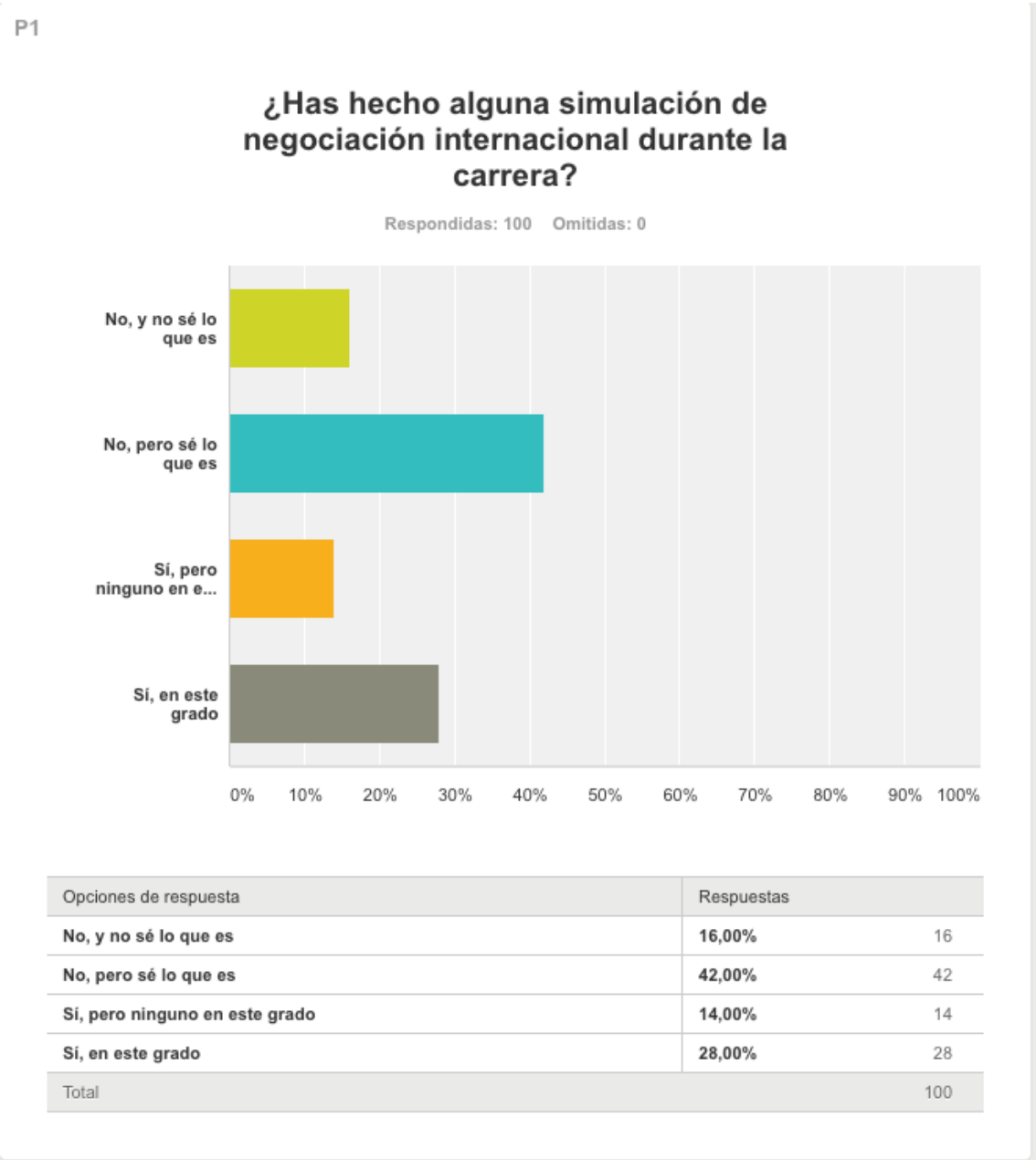
17 julio de 2017

ANEXO II. INFORME DE LA ENCUESTA PARA EL SIMULACRO DE NEGOCIACION INTERNACIONAL EN EL AULA

Esta encuesta ha sido realizada entre los días 2/09/2016 y 02/11/2016 a 100 alumnos/as de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociología, en el Grado de Relaciones Internacionales y Ciencias Políticas. Las preguntas formuladas se consensuaron entre el grupo de docentes que lleva a cabo el proyecto de Innovación (INNOVA-DOCENCIA

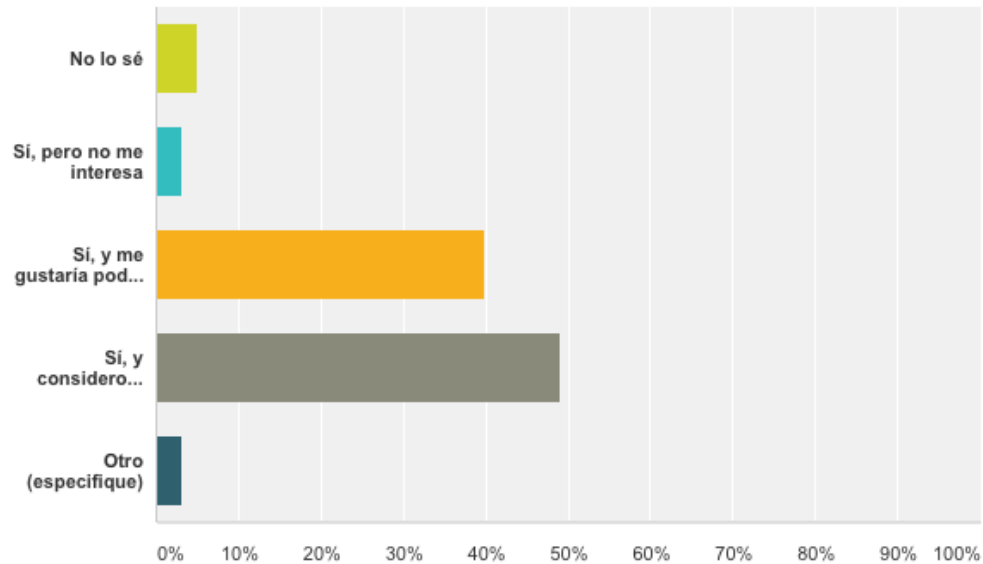
2016) Titulado: “PRÁCTICAS EN SIMULACIÓN DE NEGOCIONES INTERNACIONALES MULTILATERALES”.

A continuación, se pueden ver los resultados pormenorizados de las respuestas de los estudiantes:



¿Conoces qué tipo de temas se negocian en las organizaciones internacionales más relevantes, cómo Naciones Unidas o la Unión Europea?

Respondidas: 98 Omitidas: 2

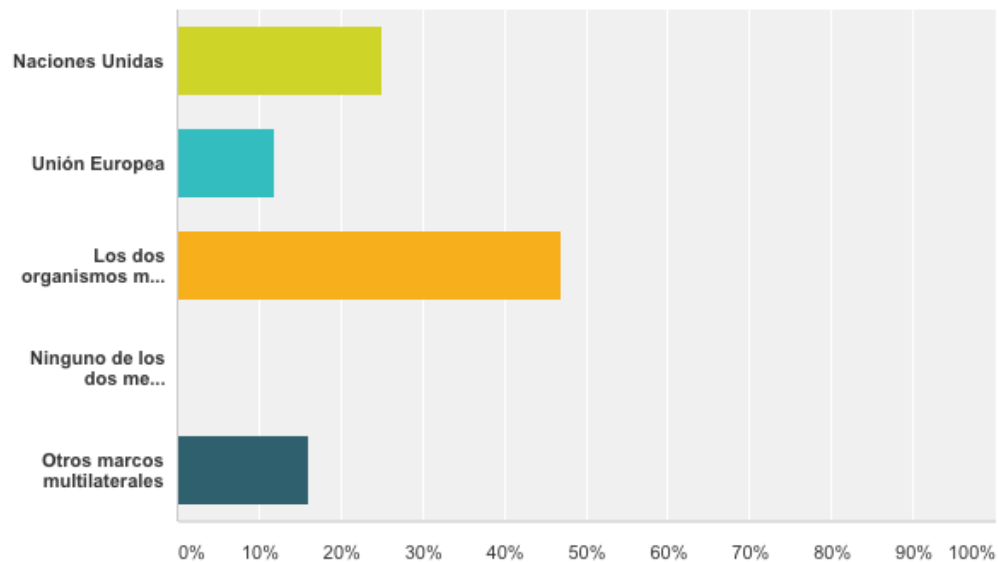


Opciones de respuesta	Respuestas	
No lo sé	5,10%	5
Sí, pero no me interesa	3,06%	3
Sí, y me gustaría poder profundizar en ellos	39,80%	39
Sí, y considero fundamental en esta disciplina conocer exactamente en qué consiste su negociación	48,98%	48
Otro (especifique)	3,06%	3
Total		

Respuestas

¿Qué te interesa conocer más, el desarrollo de las negociaciones en un entorno de Naciones Unidas, de la Unión Europea o en otro entorno multilateral (Cambio climático, energía, procesos de paz)?

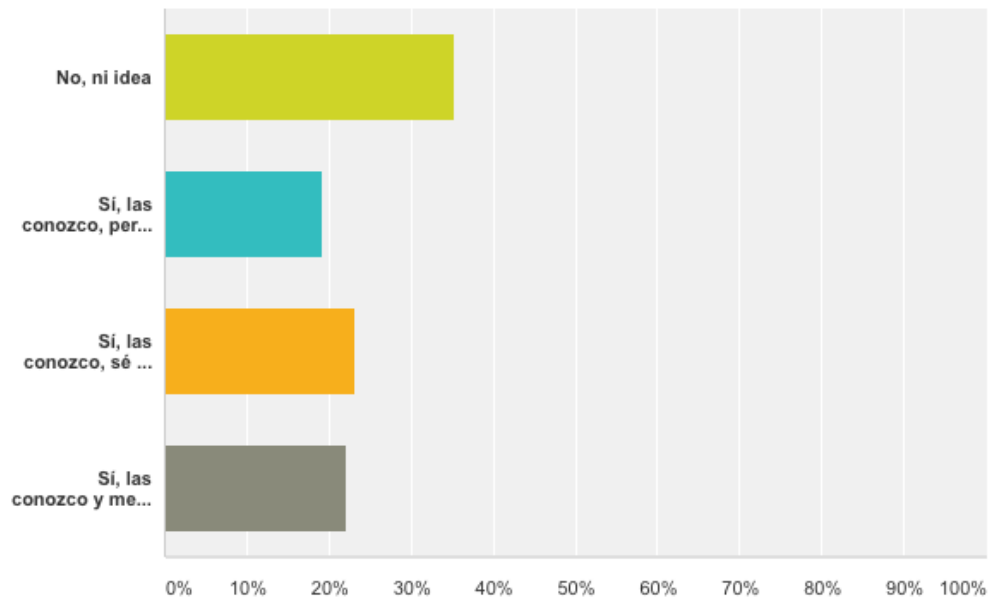
Respondidas: 100 Omitidas: 0



Opciones de respuesta	Respuestas	
Naciones Unidas	25,00%	25
Unión Europea	12,00%	12
Los dos organismos me resultan igual de interesantes	47,00%	47
Ninguno de los dos me interesan	0,00%	0
Otros marcos multilaterales	16,00%	16
Total		100

¿Conoces las asociaciones de estudiantes que llevan a cabo este tipo de prácticas en tu facultad?

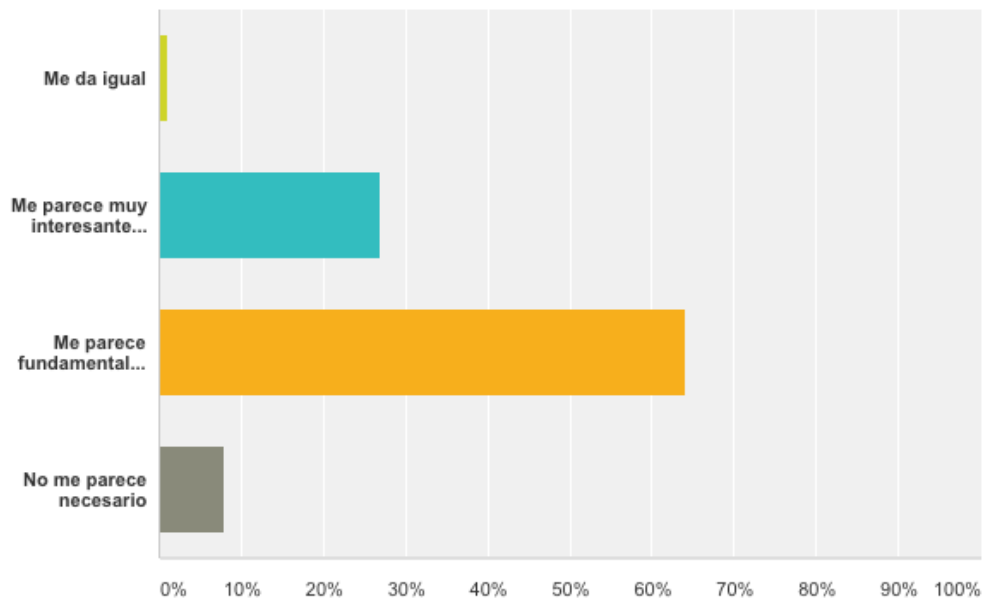
Respondidas: 99 Omitidas: 1



Opciones de respuesta	Respuestas	
No, ni idea	35,35%	35
Sí, las conozco, pero no sé exactamente qué hacen	19,19%	19
Sí, las conozco, sé lo que hacen, pero no me interesan	23,23%	23
Sí, las conozco y me interesaría saber exactamente lo que hacen	22,22%	22
Total		99

¿Qué te parecería que las simulaciones de negociación internacional se incorporaran en las asignaturas del grado y su práctica contarán para nota?

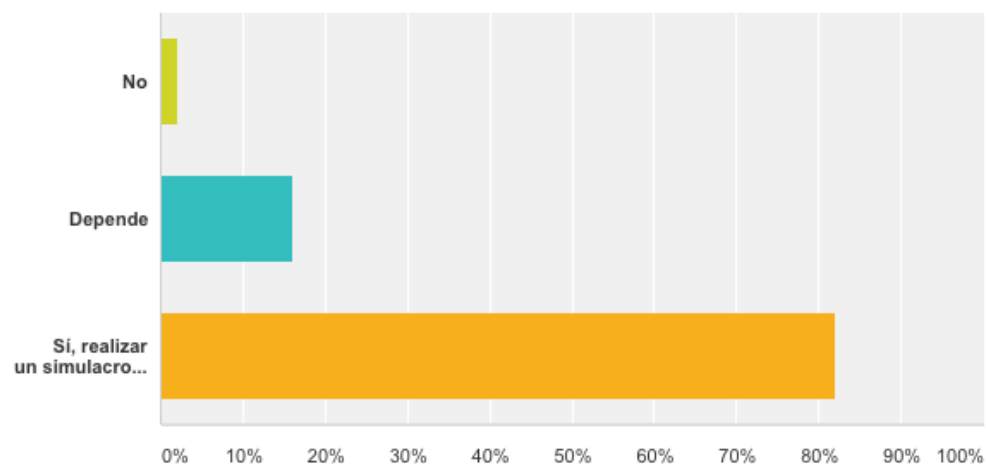
Respondidas: 100 Omitidas: 0



Opciones de respuesta	Respuestas	
Me da igual	1,00%	1
Me parece muy interesante pero tengo dudas de que esto afecte a otros contenidos	27,00%	27
Me parece fundamental cara a las salidas profesionales que este grado ofrece.	64,00%	64
No me parece necesario	8,00%	8
Total	100	

Para realizar una práctica de simulación de negociación internacional es necesario un trabajo previo. Lecturas sobre el estado de la cuestión del tema que nos ocupe, conocer la metodología y formatos de la negociación y traer preparados los argumentos a favor y en contra, entre otros. ¿Estás dispuesto a realizar ese esfuerzo?

Respondidas: 100 Omitidas: 0

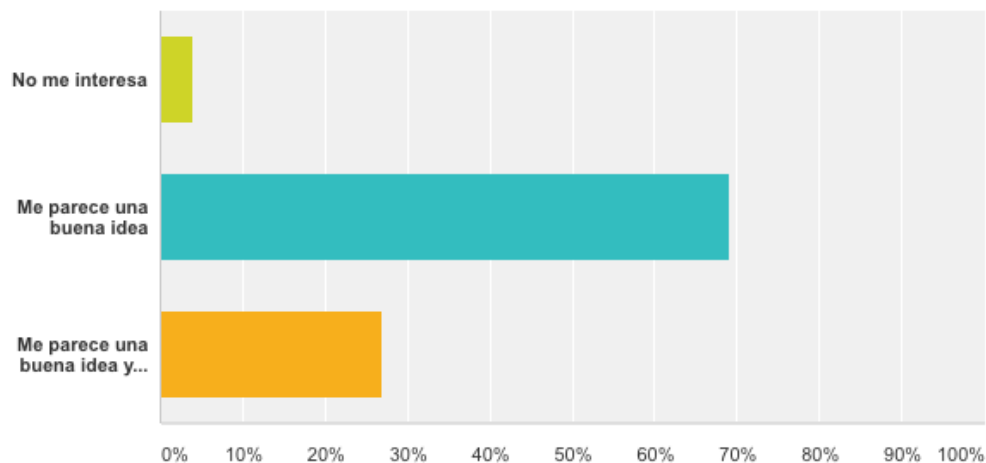


Opciones de respuesta	Respuestas	
No	2,00%	2
Depende	16,00%	16
Sí, realizar un simulacro de estas características solo tiene sentido si se trabaja previamente	82,00%	82
Total	100	

Desde los departamentos de Relaciones Internacionales y Ciencia Política de la UCM estamos preparando una guía para llevar a cabo de una manera sistemática simulaciones de negociación internacional.

La guía estará disponible al finalizar el presente curso y para realizarla esperamos poder contar con la participación no solo de las asociaciones de NNUU y de la UE de la Universidad Complutense, sino también de todo el alumnado. Además abriremos una sección específica en la biblioteca con libros de consulta relacionados.

Respondidas: 100 Omitidas: 0



Opciones de respuesta	Respuestas	
No me interesa	4,00%	4
Me parece una buena idea	69,00%	69
Me parece una buena idea y me gustaría poder colaborar de algún modo	27,00%	27
Total		100

Este ejercicio de simulación se llevará a cabo en dos facultades a la vez como proyecto piloto, pero nuestra intención es difundir esta guía y sus recursos al resto de facultades de la UCM que estén interesadas en implementarlo, así como facilitar el acceso a todos los estudiantes. ¿Tienes alguna sugerencia que hacernos?

Respondidas: 21 Omitidas: 79

No. Irán surgiendo a medida que desarrollemos tales negociaciones.

25/10/2016 17:23

No pienso que eso deba ser obligatorio

24/10/2016 2:11

Hacer que las asociaciones universitarias le den difusión, o bien desde Decanato, por la vía institucional a través del correo electrónico

21/10/2016 19:05

No por el momento.

21/10/2016 18:57

Promover el proyecto en social network, así que todo el mundo lo vaya a conocer.

20/10/2016 9:19

Hay que impulsar este tipo de prácticas, y no sólo sobre la ONU o la UE, sino también poder hacer representaciones de juicios y del Congreso de los diputados y el Senado (así como a nivel regional y municipal, con los parlamentos autonómicos y los ayuntamientos respectivamente).

20/10/2016 1:42

Lo interesante sería difundirlo para los alumnos que cursen alguna asignatura de política internacional.

19/10/2016 10:02

no

18/10/2016 10:59

Si realmente se va a llevar a cabo, que se haga de una manera práctica y real. Al acceso de todo el mundo, y sobre todo realmente enfocarlo de manera práctica para el mundo laboral.

17/10/2016 23:01

no

17/10/2016 22:42

Que no se realice a la vez en dos facultades, sino tan solo en una, para así poder centrar los esfuerzos y que la asistencia por simulación sea mucho mayor, lo que en próximas ediciones puede actuar como efecto llamada. A ser posible realizar en Ciudad Universitaria, por tema de proximidad a la inmensa mayoría del potencial participante

17/10/2016 20:14

No, en realidad no. Tal vez debería hacer más publicidad.

No considerarla como parte evaluable para nota.

17/10/2016 13:21

Abordar marcos que permitan un análisis de las cuestiones en términos del interés nacional de cada país y por lo tanto ver las implicaciones y adoptar la postura de determinado país en esa institución en términos de la situación objetiva y de sus intereses, así como abordar situaciones que sean más polémicas y en las cuales pueda haber más intereses en juego (es decir, ignorar en su mayoría la asamblea general de la ONU por ser más simbólica que real).

17/10/2016 13:16

Se podrían realizar actividades de simulación paralelas dirigidas a estudiantes de otras áreas. Por ejemplo, mientras se hace la simulación de un Consejo de la UE, se puede hacer una simulación de delegaciones de medios internacionales o de comisiones de expertos en la que participen estudiantes de periodismo y otras disciplinas, y así quizás les interese más, al poder aportar y trabajar sobre sus grados directamente. Sería una especie de práctica, en la que cada estudiante de periodismo, por ejemplo, representaría un medio y tendría que cubrir el Consejo desde la perspectiva de ese medio.

17/10/2016 11:26

Que se realicen varias actividades a lo largo del año para que gente con actividades extrauniversitarias (trabajo,

Que se realicen varias actividades a lo largo del año para que gente con actividades extrauniversitarias (trabajo, academias, etc.) u otras responsabilidades puedan asistir.

16/10/2016 19:25

Como bien se expone anteriormente, debería ser obligatoria una asignatura que abordase esta cuestión.

16/10/2016 15:43

Publicidad a través de redes sociales.

16/10/2016 14:16

Hacerlo en la Facultad de CCPP y Sociología porque en esta facultad las RRH parece que no tienen ni voz ni voto y nos vemos subordinados al resto de carreras. Sería importante que nos prestasen atención y, si la actividad gozase de gran interés, que dediquen más medios a nuestro ámbito.

15/10/2016 22:14

Que esta guía incluya enlaces de bibliografía básicas (webs de organismos oficiales de consulta "obligatoria", webs donde puede haber información por temáticas -seguridad, cooperación, DDHH-...)

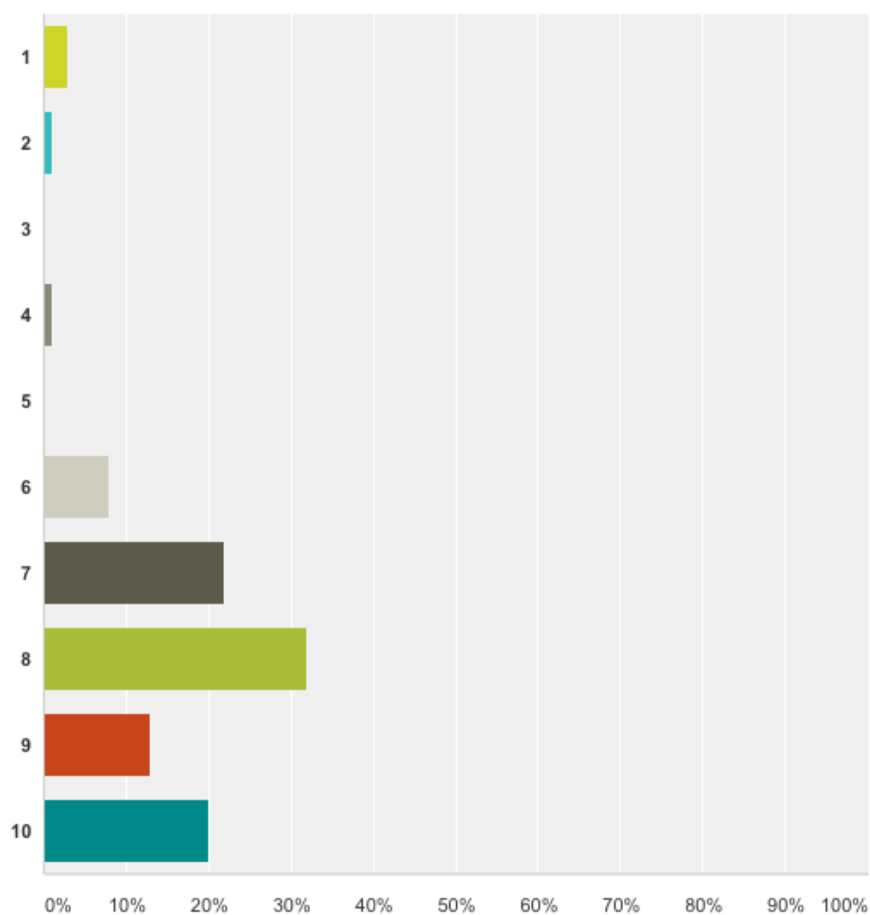
14/10/2016 20:36

Tener en cuenta el uso de diplomacia durante los acuerdos. Explicar qué se debe y qué no se debe decir

14/10/2016 20:23

Del 1 al 10, dinos qué importancia crees que tiene realizar simulaciones a lo largo del grado.

Respondidas: 100 Omitidas: 0



Opciones de respuesta	Respuestas	
1	3,00%	3
2	1,00%	1
3	0,00%	0
4	1,00%	1
5	0,00%	0
6	8,00%	8
7	22,00%	22
8	32,00%	32
9	13,00%	13
10	20,00%	20
Total		100

Dinos tres habilidades/capacidades que crees que puedes adquirir si hubiera simulaciones en las asignaturas de las distintas titulaciones de la UCM de forma habitual a lo largo de todo el grado (ej. mejora capacidades para hablar en público, mejor conocimiento instituciones...).

Respondidas: 77 Omitidas: 23

-mejor capacidad para la resolución de conflictos -mejor conocimiento de las instituciones -mejora de las capacidades de interactuar entre personas

25/10/2016 22:28

Oratoria Argumentación Mejora de idiomas

25/10/2016 17:23

debate, oratoria y negociación

25/10/2016 16:36

Conocimiento de las negociaciones en la UE, ampliar mis conocimientos en la negociacion, más conocimiento en las instituciones Europeas

25/10/2016 9:52

Desde mi punto de vista empujar a los alumnos a participar de simulacros de Naciones Unidas no hace sino sumergirlos en una estructura constructivista que envuelve al alumnado en una capa de permeabilidad y tolerancia frente a la insuficiencia y ponzoña que rodea a organizaciones supranacionales como Naciones Unidas, o a pesar de no tratarse de una OI supranacional la UE. Se trata de desarrollar un teatro maniqueo muy alejado de la realidad que se esconde debajo de todo orden internacional más manipulado por la diplomacia privada y los intereses que por una verdadera voluntad cooperativa. A mi parecer se deberían realizar antes análisis críticos y realistas sobre la realidad feaciente en los panoramas internacionales que incentivar un

Desde mi punto de vista empujar a los alumnos a participar de simulacros de Naciones Unidas no hace sino sumergirlos en una estructura constructivista que envuelve al alumnado en una capa de permeabilidad y tolerancia frente a la insuficiencia y ponzoña que rodea a organizaciones supranacionales como Naciones Unidas, o a pesar de no tratarse de una OI supranacional la UE. Se trata de desarrollar un teatro maniqueo muy alejado de la realidad que se esconde debajo de todo orden internacional más manipulado por la diplomacia privada y los intereses que por una verdadera voluntad cooperativa. A mi parecer se deberían realizar antes análisis críticos y realistas sobre la realidad feaciente en los panoramas internacionales, que incentivar un juego de títeres, que interesa más a los alumnos como objeto de diversión, catalizador de un sentimiento de autovaloración pública y ejercicio curricular que como una forma de aprendizaje real que permita una visión verdaderamente crítica y rica en cuanto a una visión panorámica y periférica, que dé valor al criterio del alumnado. Muchas gracias.

24/10/2016 19:11

Mejor conocimiento de instituciones y mayor capacidad en búsqueda de soluciones para diferencias problemas.

24/10/2016 17:30

Acercamiento a las organizaciones internacionales y sus procesos, conocimiento de las posiciones que tienen los diferentes actores internacionales con respecto a problemas concretos y el aprendizaje de nuevas técnicas de trabajo e investigación

24/10/2016 11:14

Mejor conocimiento de la instituciones, del proceso de trabajo

24/10/2016 2:11

1. Oratoria 2. Capacidad de respuesta 3. Mejora en la búsqueda de información previa a la simulación

23/10/2016 15:55

Conocimiento sobre las organizaciones internacionales, saber el funcionamiento de las negociaciones a nivel global e información sobre los temas de actualidad internacional

22/10/2016 19:19

Además de los ejemplos mencionados, creo que pueden proporcionar a los involucrados en el debate valores de respeto y favorecer la escucha de posiciones contrarias, así como la opción de reconsiderar la postura propia

21/10/2016 19:05

1. Mejora de expresión en exposiciones ante público. 2. Dominio de la situación en público ante imprevistos. 3. Conocimiento más práctico y no tan teórico de la materia.

21/10/2016 18:57

Mejora de la capacidad oratoria, enforzar objetivos y mejora de la capacidad de consenso

20/10/2016 21:52

1) adquirir mas conocimientos del funcionamiento y de los temas que se tratan en las Naciones Unidas y la UE, entre otras organizaciones 2) tener la capacidad de hablar en público 3) ser capaz de recopilar información y exponerla de manera resumida y saber defender la postura que sostiene

20/10/2016 13:24

mejora de capacidad oratoria, impedir bloqueos en publico, mejorar la dialectica y el entendimiento entre perspectivas e intereses contrarios.

20/10/2016 12:29

- Se conocen los procedimientos institucionales; - Se desarrollan las capacidades retóricas; - Se aplican los conceptos teoricos.

20/10/2016 9:19

Poder mejorar la capacidad de hablar en público. Mejor preparación y conocimiento de las instituciones. Mejora del carisma, liderazgo y resolución de conflictos de todo tipo tanto en el presente como en el futuro ámbito laboral.

20/10/2016 1:42

hablar en publico conocer temas hasta entonces desconocidos ganar experiencia de cara al mundo laboral

19/10/2016 18:55

mejorar mi capacidad de hablar sobre un tema específico. Mejorar a hablar en Español

19/10/2016 18:10

Conocer la dinámica de negociación que se da a nivel internacional, mejorar la expresión oral y tener un conocimiento amplio de la sociedad internacional.

19/10/2016 10:02

- Oratoria - Capacidad para asumir otros puntos de vista - Mayores conocimientos prácticos del funcionamiento institucional de organizaciones multilaterales y/o supranacionales.

18/10/2016 20:26

mejora capacidad de hablar en público, mejora capacidad de síntesis mejora conocimientos generales sobre organizaciones multilaterales y sus funciones

18/10/2016 19:57

Mejor conocimiento de la dinámica de las organizaciones internacionales Mejora en las destrezas oratorias Mayor acercamiento a la realidad internacional al haber una implicación directa

18/10/2016 18:26

mejora capacidades para hablar en público, mejor conocimiento sobre negociación internacional y mucho mas

18/10/2016 16:48

Oratoria, cultura internacional y superación personal.

18/10/2016 16:06

- tener la capacidad de hablar en publico sobre un tema importante - conocer perfectamente algunos campos de negociaciones - saber como funcionan las negociaciones internacionales en nuestro mundo

18/10/2016 15:15

- Hablar en publico sin vergüenza, y saber adaptar su manera de hablar al ejercicio - Tener experiencia en ese tipo de trabajo --> saber si es lo que queremos hacer + experiencia interesante para el futuro (ex: CV) - Saber crear un proyecto del principio al final: del trabajo de preparación hasta participación. = capacidades en trabajo de equipo y leadership skills

18/10/2016 14:20

1) mejor preparación y conocimiento del mundo del trabajo 2) posibilidad de mejorar tu capacidad de relacionarte con otras personas 3) mejorar tu capacidad de trabajar con otra gente

18/10/2016 12:14

mejora capacidades para hablar en público, mejor conocimiento instituciones, mejor conocimiento del trabajo que hacen las instituciones

18/10/2016 10:59

hablar en público, profundizar el conocimiento de los instituciones internacionales, profundizar el conocimiento de unos temas específicos desde el punto de vista de un estado.

18/10/2016 10:25

El grado actual sólo enseña teoría en su mayor parte, conocimiento inútil profesionalmente y clases prácticas que son un mero examen de pedantería sin sentido. Por ello, este tipo de simulaciones (que se hacen en casi todas las universidades que se precien) son esenciales para comprender realmente la complejidad de las relaciones internacionales.

17/10/2016 23:01

Mejora capacidades para hablar en público, mejor conocimiento instituciones, mejor conocimiento del trabajo que hacen las instituciones

17/10/2016 22:42

Un mejor conocimiento tanto del funcionamiento interno de las instituciones como de los entresijos que en ellos hay. Pero, como experiencia personal, las simulaciones de negociaciones internacionales que he realizado, tanto en el ámbito académico en la Asignatura de Estructura y Dinámica de la SI, como el visionado de otras, han acabado siempre en una cierta imposición de unos sobre otros, en un tono por el cual se pretendía quedar por encima y desprestigiar al otro con el cual , personalmente, no me encuentro identificada.

17/10/2016 20:49

Concienciación sobre los juegos de intereses y de poder Mejor conocimiento de las instituciones Trabajo como juego, lo que nos permite aprender algo muy teórico de una forma muy activa

17/10/2016 20:14

Puesta en práctica de unos conocimientos aún demasiado teóricos para nosotros y mejora de la capacidad de conocer diferentes marcos teóricos teniendo en cuenta la posición a desempeñar en el debate.

17/10/2016 18:39

* mas empatia * mas fluidez * conocimiento de la profundidad

17/10/2016 17:32

Conocimiento de la práctica en este ámbito, mejora de conocimiento, facilidad para poder lograrlo en la realidad.

17/10/2016 17:00

1 Mejora capacidades de superar el miedo inicial de hablar ante otros 2 Conocimiento exppecifico de problemas que no serían conocidos de esta manera

17/10/2016 16:38

Mejorar hablar en público Reconocer el lenguaje en el ámbito de las instituciones

17/10/2016 16:26

mejorar capacidad para debatir, hablar en público, conocimiento del protocolo internacional.

17/10/2016 13:21

Conocimiento de procedimientos burocráticos de distintas organizaciones internacionales, cuestiones de protocolo y procedimiento, mejora de habilidades de comunicación y acercamiento a la realidad internacional desde principios más realistas próximos a la "Real Politik" y de la política realmente existente en las instituciones a nivel internacional.

17/10/2016 13:16

Mejorar las capacidades para elaborar argumentarios, para seleccionar y filtrar la información que se pueda obtener

17/10/2016 13:13

Oratoria, conocimiento de los procesos y de las diferentes políticas, crisis, etc. Compostura, cómo se debe comportar uno en una situación de trabajo formal y de negociación, etc.

17/10/2016 11:26

Mayor rapidez a la hora de formular argumentos coherentes, desarrollo de capacidades fundamentales para hablar en público y trabajo en equipo

17/10/2016 11:13

En mi experiencia, se mejora la expresión oral frente a un público y en inglés. Además también se fomenta la investigación autónoma y la capacidad de responder con rapidez a los conflictos que surgen en negociaciones (fundamental para poder actuar como negociador/mediador) y de trabajar en grupo para lograr un objetivo común.

17/10/2016 10:52

- Hablar libremente ante un pleno. - Una vez que he realizado una simulación por mi mismo, me facilitará evaluar el proceso y el outcome de negociaciones reales. -

17/10/2016 9:41

mayor soltura al hablar, aprender a moverse en ámbitos de negociación, comprender la dificultad de negociar

17/10/2016 0:55

mejora capacidades para hablar en público, mejor conocimiento de las instituciones y sus prácticas, preparación para futuros puestos de trabajo en instituciones internacionales

17/10/2016 0:13

fomentar la capacidad de elaborar discursos de cara a un público de forma espontánea, profundizar y dar una aplicación práctica a lo que se aprende en las aulas y enriquecernos de todos los puntos de vista que se aporten durante las negociaciones.

16/10/2016 22:55

Elocuencia, mayor capacidad de síntesis y pensar soluciones y contestaciones mucho más rápida y efectivamente.

16/10/2016 19:25

Capacidad crítica Más espontaneidad y capacidades resolutivas Poder utilizar diferentes recursos y entrar en contacto con diferentes medios

16/10/2016 17:48

mejora de las capacidades para hablar en público, desarrollo de estrategias y conocimiento del funcionamiento de las instituciones

16/10/2016 17:42

Mejorar la capacidad de hablar en público utilizando un lenguaje profesional; mejor conocimiento de las instituciones y como trabajan, hacer una práctica de todo lo que has estudiado en tres años

16/10/2016 16:22

Adquisición de tablas para hablar en público sobre temas más técnicos, confianza y seguridad, verborrea y más conocimiento sobre temas relacionados con el grado

16/10/2016 16:12

Experiencia, Seguridad y Mejora de Capacidades profesionales, para afrontar la búsqueda de un trabajo en el futuro.

16/10/2016 15:43

mejor capacidad de socialización y de encontrar compromisos; una prospectiva más realística sobre lo que es la política y los diferentes intereses de los actores; una mejor capacidad de síntesis y exposición clara frente a un público.

16/10/2016 15:41

Saber aplicar lo aprendido a una situación real, saber cómo funcionan realmente este tipo de organismos (rutina, modos de proceder, protocolos, etc.)

16/10/2016 15:16

Acercamiento a un futuro trabajo en el ámbito de las negociaciones intergubernamentales, conocimiento de la realidad que supone la confluencia de intereses diversos e incluso opuestos y un mayor conocimiento de las instituciones en las que realizaría el simulacro

16/10/2016 15:08

- mejora de capacidades par hablar en publico, sin duda - aprendizaje sobre temas de relevancia internacional a través de métodos no convencionales (sin duda se aprende mucho más) - aprendizaje del trabajo de los demás compañeros. Cuando se realizan exposiciones de algunos temas, la mayor parte de las veces, aunque el profesorado crea que sí, el resto no restamos atención. Sin embargo, una actividad como esta supone que el resto esté atento a las contribuciones de los demás, pues es un trabajo de interacción. Desde mi punto de vista, es un método de aprendizaje más efectivo que las exposiciones en clase.

16/10/2016 15:07

Perder la timidez Aprender a expresarme Adquirir conocimientos respecto a cómo debatir

16/10/2016 14:50

Mejorar capacidades de hablar en público, de negociación, y de profundización de diferentes temas actuales

16/10/2016 14:16

Creo que proporciona un gran enriquecimiento tanto intelectual, nos ayudará a tratar el tema de las relaciones internacionales desde una perspectiva más amplia y sobre todo enseñará a hablar en público

16/10/2016 14:13

Perder el miedo al hablar en público Mejor dominación del lenguaje para esquivar una pregunta incómoda

16/10/2016 13:33

Mejora de oratoria, conocimientos internacionales y prácticas que nos ayudan a entender el plano político actual.

16/10/2016 13:16

Mejora de las capacidades para hablar en público Mejora de las capacidades de argumentar una idea Mejor conocimiento de cómo se desarrolla verdaderamente una negociación internacional

16/10/2016 12:32

Un mejor conocimiento de las instituciones, de su funcionamiento, y un aumento de las capacidades personales de cada alumno a la hora de hablar en público y debatir.

16/10/2016 12:24

Mejora capacidades para hablar sobre temas específicos Prepara al trabajo y a la vida futura que muchos de nosotros quieren emprender (relaciones internacionales) Mejora capacidades para defender nuestros intereses y opiniones

16/10/2016 12:01

Mayor soltura a la hora de hablar ante un gran público, ir acostumbrándose al futuro ámbito de trabajo de muchos de nosotros y mejora en nuestra capacidad de razonamiento

16/10/2016 11:49

- Capacidad de comunicación y debate - Habilidad en la búsqueda de información referida a la actualidad de las relaciones internacionales - Acercamiento práctico a la realidad de las relaciones internacionales.

16/10/2016 0:51

Conocimientos asociativos y no sólo acumulativos. Bagaje de vocabulario técnico. Experiencia en actividades de este ámbito, para tener más seguridad después.

15/10/2016 22:14

Mayor conocimiento del tema, habilidades de debate, mejor conocimiento de las instituciones

15/10/2016 22:05

Conocer el funcionamiento diario y habitual de OOI Saber como afrontar la defensa de una postura determinada Hablar mejor en público utilizando fórmulas propias de los organismos internacionales.

15/10/2016 19:05

dotes comunicativas, mejora del conocimiento del funcionamiento de las negociaciones en la sociedad internacional, aprendizaje sobre distintos temas de actualidad en RRII

15/10/2016 18:42

profundización y mayor conocimiento de las posiciones de países en distintos asuntos internacionales

15/10/2016 15:18

- Capacidades de estrategia política - Habilidades de negociación - Habilidades de investigación en profundidad sobre un tema concreto, conociéndolo desde diferentes ángulos

14/10/2016 20:36

Oratoria, capacidad de síntesis, intercambio de ideas

14/10/2016 20:27

1. Mejora de capacidades para hablar en público 2. Conocimientos diplomáticos 3. Comprensión profunda de lo difícil que puede llegar a ser negociar entre países

14/10/2016 20:23

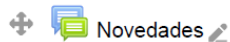
En conclusión, no solo hay un gran interés por la dinámica de negociación dentro del aula, su incorporación como una práctica habitual, favorece el desarrollo de otras capacidades muy necesarias para la formación profesional del estudiante de Relaciones Internacionales.



SINIM --Proyecto de Innovación Docente

Mi Campus ► seminario-invest-97167-5

Desactivar edición

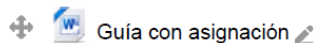


Editar ▼

+ Añade una actividad o un recurso



Índice de la Guía con asignación



Editar ▼

+ Añade una actividad o un recurso



Introducción



1. Objetivo
2. Metodología/Enfoque
3. Encuesta sobre Simulación al alumnado
4. Negociación y competencias curriculares que se desarrollan con la simulación en negociación internacional (añadir párrafo introductorio y contextualizar)



+ Añade una actividad o un recurso



Parte I: Posición de negociación



1. Poder estructural (Mercedes)
2. Comportamiento negociador (lenguaje diplomático, no ser ofensivo, amenazas...) (Pedro) Subido
3. Cómo formular preferencias e intereses (cómo formular tu posición de negociación) MAPAN (mejora alternativa posible de la posición negociadora) (Pedro)
4. Táctica negociadora (alianzas/coaliciones/grupos estables de países) (Ruth) Subido

5. Entornos de negociación: bilateral, multilateral (Rafael)-Subido



- Táctica Negociadora Editar▼
- NEGOCIACION- ENTORNOS BILATERAL Y MULTILATERAL Editar▼
- COMPORTAMIENTO NEGOCIADOR PROYECTO DE PRÁCTICAS EN SIMULACIÓN DE NEGOCIACIONES INTERNACIONALES MULTILATERALES (SINIM) Editar▼
- CÓMO FORMULAR PREFERENCIAS E INTERESES PROYECTO DE PRÁCTICAS EN SIMULACIÓN DE NEGOCIACIONES INTERNACIONALES MULTILATERALES (SINIM) Editar▼
- DINÁMICAS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL PROYECTO DE PRÁCTICAS EN SIMULACIÓN DE NEGOCIACIONES INTERNACIONALES MULTILATERALES (SINIM) Editar▼

+ Añade una actividad o un recurso



Parte II: Multilaterales Universales



- a) Dinámicas de Negociación Interna -Pedro
- b) Dinámica Cooperación Internacional para el desarrollo. (kattya, subido)
- c) Dinámica COP- Xira (subido)
- d) Dinámica de Seguridad Internacional- Rafa (subido)

Casos:

Cooperación Internacional: ECOSOC, UNCTAD- Kattya (subidas) + simulación del CS sobre Mar meridional

Mantenimiento de la Paz: Secretario General/Consejo de Seguridad- Rafa (subido)

Política Medioambiental: COP- Xira (subido)

Negociación en el Consejo de Derechos Humanos (NNUU) Mercedes Guinea



- FICHA CONSEJO DE SEGURIDAD Editar▼
- FICHA ASAMBLEA GENERAL Editar▼
- FICHA ECOSOC Editar▼
- FICHA UNCTAD Editar▼

	Simulación Consejo de Seguridad	Editar▼
	Dinamicas de Negociación Internacional: Seguridad	Editar▼
	Simulación Negociación 6 Partes Corea del Norte	Editar▼
	Simulación Reforma Consejo Seguridad en AG	Editar▼
	Dinámica de negociación en el ámbito de la Cooperación Internacional para el Desarrollo	Editar▼
	Negociaciones cambio climático	Editar▼
	Simulación cambio climático	Editar▼

+ Añade una actividad o un recurso

+ **Parte III: Negociaciones en el seno de la UE**



Instituciones. Triángulo Institucional

Consejo Europeo -Subido

Consejo - Subido

Parlamento Europeo - Subido

Procedimientos de Decisión

Método Intergubernamental - Subido

Método Comunitario -Subido

Simulaciones

Política Exterior de la UE (negociaciones Rusia/sanciones)- Subido

Unión Económica y Monetaria (Grecia)- Subido

























Política Europea de Migración y Asilo (Modelo sobre el SECA) - Subido


+ **Instituciones** Editar▼

	Instituciones. El Consejo Europeo.	Editar▼
	Instituciones. El Consejo.	Editar▼
	Parlamento Europeo	Editar▼
	Parlamento Europeo	Editar▼
	El poder negociador de los Estados en el Consejo Europeo/Consejo.	Editar▼

+ **Procedimientos** Editar▼

	<div>Editar▼</div>
--	--------------------

-  Ficha del Procedimientos de decisión. Método intergubernamental. 
-   Ficha del Método Comunitario  Editar▼
-   Método comunitario  Editar▼
- **Simulación** Editar▼
-   Simulación 1. El Consejo Europeo debate la política exterior común hacia Rusia.  Editar▼
-   Simulación 2. El Consejo de Asuntos Exteriores debate el conflicto de Ucrania.  Editar▼
-   Simulación 3. El Eurogrupo debate el tercer rescate a Grecia.  Editar▼
-   Simulación 4. Reforma SECA  Editar▼
-   Simulación- Reforma SECA  Editar▼

 Añade una actividad o un recurso

ANEXO IV. LISTADO DE LIBROS ADQUIRIDOS A CARGO DEL PROYECTO.

- Fisher, Roger; Ury, William; Patton, Bruce. *Getting to Yes. Negotiating Agreement Without Giving In*. Penguin Books, Londres. Tercera Edición de 2011. (3 ejemplares)
- Fisher, Roger; Shapiro, Daniel. *Beyond Reason. Using Your Emotions as You Negotiate*. Penguin Books, Londres. 2005. (3 ejemplares)
- Bazerman, Max. *Negotiation Genius: How to Overcome Obstacles and Achieve Brilliant Results at the Bargaining Table and Beyond*. Bantam Dell. 2007. (1 ejemplar)
- Thompson, Leigh. 2009. *The Mind and Heart of the Negotiator*. Upper Saddle River. Prentice Hall. Cuarta edición de 2009. (1 ejemplar)
- Babbitt, Eileen; Hannum, Hurst. *Negotiating Self Determination*. Lexington Books. 2006. (1 ejemplar)
- Bob Reinalda y Bertjan Verbeek. *Decision making within international organizations*. Routledge, 2004. (2 ejemplares)